

天道酬明：我将用一篇文章，教会你该怎么彻底和穷字绝缘

这世上有很多事，你若出生时不知道，那你这一辈子都不会有机会知道了。

因为你原生家庭和后天奋斗接触的圈子，都不可能把这些事儿总结出来，并告诉给你听。

为啥？他们自己的悟性不够 他们自己的眼界不够。

于是，你就必然会一次又一次的去撞那些本可避免的南墙，去摔那些本能远离的坑沟。

人生光阴如寸金，这种摸爬滚打多了，你就注定很难有大出息。

但恰好我们有缘，茫茫人海 偏偏是你你成为了我的读者。

所以我总觉得自己对你，总有一份提点与引领的责任在身上。

我便又写了一篇文章，把这段时间最重要的心得总结了出来，希望能让你有所收获。

年底了，文章难免写的比较随性，我写到哪儿 你就看到哪儿吧。

- 你是自己最重要的事业、也是最核心的资产：

首先你一定要搞清楚，这个世界上不是随便某份发你工资 然后安排你工作的活儿，就有资格被称为事业的。

真正的事业，是指它值得你长期的为它投入，同时它会在未来给予你日渐丰厚的回报，是一条值得今生一直走下去的路，这才叫事业。

举个例子来说吧，今天你是一名金融机构的销售，或许你每年能拿到不错的提成和佣金，让你在上海陆家嘴 和 北京金融街都能扎根下来，可是你要记住，这些提成和佣金都不是你的事业。

你的事业，是你圈子里大家对你的口碑 是各优质客户对你的信赖，以及最最重要，你自己内在的综合能力， 这些才是你要经营的事业。

每每回忆我见过的成功者， 都是内修外炼的高手， 他们无一不是把自己视作一份资产 不停的去进行更新优化 和提升。

比如自己的情商不够，那就想办法钻研目标圈子的行为处事 还有这圈子里人们关心的话题和段子， 确保自己在职场上能进退自如 需要说话的时候也能切入重点。

比如自己的专业素养不够，那就定定心心的把书本都给买齐 并好认真学习网上的相关课程，不管自己年纪是四十 五十 甚至六十，都从来不会止步于当下，始终在路上。

相比之下，那些四十几岁就被淘汰抛弃中年人，基本上都是些只专注于工作的短视者，所以才会在岁月的蹉跎中变得越来越平庸衰败，吃了不懂经营自己这份事业的亏。

那么，我们该如何安排自己的升阶与发展呢？

很简单，秘诀就是大单位要上进，小单位要灵活。

- **大单位要上进：**

所谓的大单位就是那种体系足够庞大，且晋升空间足够广阔的企业。

进了这种单位，千万不要混日子，就是要学会勇于奉献和积极奋斗的精神，尤其是要学会和领导拉近关系，尽可能的解决领导不愿做和做不好的难题。

自己早期苦一点累一点都没什么的，只要能往上爬，那一切都值得。

因为大单位虽然工资薪酬一样微不足道，但是你完全可以把这段过程当作一场带薪进修甚至职场 MBA，能力的增长才是关键。

一旦你把这一点想明白，你就自然能一步步先完成事业攀升，尤其是你思考事情的方式和高度，都会得到显著的提升。

在这样的状态下，等你到了四十岁，要么有了进大单位核心的机会要么有混到实权领导层的资格再不济也有了就算出来创业混社会都不怵的超强能力和资源关系。

最怕最怕就是和那些进了大单位后就混吃等死毫无上进心得货色同流合污混吃等死。

- **小单位要灵活：**

人生总有各种难违的逆境，小单位就是其中一种，所谓的小单位就是薪资酬劳低 总体规模小 提拔机会少的那种。

这种单位，才是真的需要你去混日子的地方，但混日子也不是要你就举手投降接受命运的蹂躏，而是要把自己的精力给节省出来，用在自我投资 自我更新 自我提升上面。

千万别被那种小老板给画饼，他画饼你应付应付就好，半个字都不要听，只管忙好基本工作 剩下时间用来去外面寻找机会。

这种小单位对你来说就是人生的一段过渡历程，是给你维持生计 准备好为下一次机会努力用的。

博主服务过的不少大佬和精英，其实也曾经都是小单位出来的，小单位虽然熬人 却也不是一无是处，你能在里面更尖锐的体会到老板的压力和公司的生存困境，稍稍观察一下 就能受益匪浅，吸收大量有利于未来的知识。

- **投资万万不能断：**

我有时候会遇到一个很特殊的群体，那就是所谓的富贵宝妈，富贵宝妈的意思是家境很富裕 丈夫很成功 自己也不太需要忙工作 主要照顾照顾家里 随后带带孩子即可的青中年妈妈们。

富贵宝妈普遍都会问我一个千篇一律的问题：

博主，我也想要有自己的事业，我最近有个小闺蜜拖我一起做生意，你说行不行？

对于这种情况，不管她个人的命势有多好，我都会直接斩钉截铁的要求她缓一缓再说。

原因就是富贵宝妈不管多聪明多幸运，都改变不了一项致命缺陷即“状态下滑”。

因为太久没有接触社会 没有在尔虞我诈 吃人不吐骨头的生意和投资圈沉浮，所以人的状态是非常糟糕且迟缓的。

那怎么办？先从看房子 和玩股票开始，慢慢让自己进入状态。

我之前有说过，房产之所以是万业之王，就是因为你要选中一套好房 做好一笔好交易，需要考验你的方面是非常深度且全面的。

对城市、对区域、对地段、对户型、对学区、对周边、对基建、对税收、对心理、对装修、对法律，你基本每一项都要完完整整的走一遍。

所以一般这种流程你这辈子但凡走个三次，你都拥有了吊打绝大多数普通人的综合实力。

这也是有时候我甚至会建议某些明明不擅长投资的人都要保持自己一直有个小几万是始终在市场里折腾的，收益不是追求 对自身状态的打磨才是目标。

你就是一把刀，一直不用也会被岁月侵蚀生锈，而始终处于活跃的投资状态，就能很好的保持你的状态，甚至让你每个阶段都有全新的感悟和积累。

- **成功是结果，而不是目标：**

这句话理解起来颇有难度，我不妨翻译一下，那就是我坚信这世间的绝对大多数成功都是无数厚积薄发和潜心蛰伏后，最终等来和造就的。

相反，我真的很少看到有谁的成功，是预先设定一个目标，然后接着去做就直接做成功的，这种情况极少极少。

坦言说，平日里找我看命势时，有不少人都会直奔主题的就问我他啥时候能够有发财的机会，求财心切急于翻身这都不难理解。

所以我固然会把其财运和事业运最好的爆发期告知与他们，但我却会要求对方花费更多的时间好好把自己的“成功路径”给牢记于心，这才是关键。

一般来说，一个人要想在某领域拥有一份属于自己的事业，基本都不外乎下面的几个大阶段：

- 1 - 初入门槛，拥有比别人更好的悟性和起点，然后能长期在这行混下去；
- 2 - 略具造化，经过积累沉淀，有了独当一面的能力，可以为大佬独立办事儿；
- 3 - 实力微成，资格和能力都到了一定程度，随后可以自己开办企业或谋局；
- 4 - 小有成绩，能够在行业里有一定发言权和调度能力，撮合大家一起做事。

基本上你必须要混到其中的第4阶段，你才有资格说自己有了正经追求成功的把握，否则真的毫无意义。

所以当你掌握了这套流程，你就会发现这个社会上绝大多数人都是不自量力的货色，他们甚至连自己所处的区区小公司里的核心层都没做到，又怎么可能会有自己独立创财的能力呢？

体系内有句话说得好“唯一能明白一号人物在想什么的，只有二号人物。”

这句话适用于任何单位、部门、岗位、企业，也就是说只有当你成为仅次于老板的位置了，比如主管业务、财务、人事、管理的部门老大了，你才有正儿八经角逐老板段位的资格。

- **最棒的婚姻就是合伙人一般的关系：**

如果说急着求财的男人都是来问我财运，那么急着出嫁的女人自然会重点求问姻缘咯。

和所有话题一样，博主经常能从来求问姻缘的姑娘身上看出她们段位的高低贵贱，比如一个女人如果聪明，那么她肯定不会仅仅粗糙的提问“我的婚姻合适出现？”

她们提问的方式往往是条理清晰的询问自己该如何升阶 如何让自己变得更优秀，随后在这一切基础上，自己能争取到的最佳姻缘是在何时何境。

相反，笨女人则不会是这样，一般就一句“我想结婚，我要嫁好老公，啥时候有？”

记得几年前我的一位老主顾在约我看命时，额外付了一份润金，并提前告知了自己会带她的闺蜜一起，结果未曾想那场咨询真的是场货真价实的灾难。

她的闺蜜，是可谓非常标准的把倨傲与自负写在脸上的女人，可偏偏那张脸美得廉价而又肤浅，随后她提出的问题也很契合她的形象”你就是博主对吧？快说说我的姻缘，几时结婚？对方多少钱？”

碍于老主顾的面子，我又不能当即离席，我依然还是为她把命盘细细讲解并提出了详实的能让她升阶的诸多建议。

但对方一句话就让我感觉自己前功尽弃”真麻烦，我这么好看，好男人一直围着我 真是多余～“

多年后的近期，也就是今年的上班年，那个闺蜜主动加了我的微信，或许是她也被社会敲打磨砺了吧，语气态度都谦卑客气了许多。

发来消息的第一句就是”博主先生，你当年说的都是对的，我火候还太嫩。”

你务必要明白，好的婚姻关系一定是犹如合伙人，你要想寻找到一个能够常相伴的好伴侣，你不仅仅要确保自己找的人正确 更要确保自己也能在这段婚姻中不断成长。

这份真诚 和上进，才是真正找到好姻缘的关键秘诀。

但很可惜，大多数笨人 不管男女，都是秉持着”吃现成“的心态去找婚配的，那就注定找不到好对象。

再说了，那些好的对象 往往自己也有不错的命格，这就意味着人家的婚姻也大概率是为自己添砖加瓦 比翼双飞的，又怎么可能是为自己徒添负担的呢？

所以，这条逻辑你想明白，就自然明白了为什么有的女人可能看上去姻缘遍地 可实际上正经想娶她的男人一个都没有，而有的姑娘可能看上去平平无奇，却总是被跨阶的优质男性追求。

各中差异，不言自明。

结语：

有时候后台经常会收到读者的提问，想了解我的人生咨询为何会是这样的价码，远超市面上所有其他人。

讲真，这类提问我都不太乐意回答，因为只要这位读者多看看我的文章就会明白，**命势的解读**仅仅是我在咨询时提供的一部分内容，更多的是**世理的分析**，所以无论是谁来咨询，我都会根据他的命盘与现实生活，制定一套完整的未来布局方案出来。

而这，就需要非常深厚的各项知识沉淀了，一名走仕途的年轻人该把握哪些机会？一名在医疗体系的医生该如何向上攀爬？一名以投资为生的哥们该怎么积累财富？

每个人都有着各自截然不同的人生最优选，于事业、于婚姻、于时机。

所以我从来不会像某些人，只是泛泛而谈的把所谓命盘按照书籍给翻译一遍后，便交差了事，这实在太不负责任了。

什么时候 干些什么 自己哪些人生节点要注意，什么要争取 什么要避免，事无巨细的一步步手把手讲明白，这才是我的专长。

这也是为什么一直以来我的客户从来都不以普罗工薪阶层为主，而是以有着丰厚基础的小资及以上阶层为主，对他们来说 年年找我一次，真的能避免许多的困与难。



更多文件请添加微信：jakenian